

36 JURUS SUKSES BERBISNIS ONLINE

www.HaryoOnline.com

Tuliskan komentar dan pendapat Anda
setelah membaca ebook ini di:



<http://haryoonline.com/36-jurus-sukses-berbisnis-online/>

Sudah ada lebih dari 350 komentar di sana!

- DISCLAIMER NOTICE -

Ebook report ini dibagikan gratis oleh www.HaryoOnline.com. Anda memiliki hak penuh untuk menyebarkan ebook ini kepada siapa pun dengan syarat tidak dikomersilkan.

Ebook ini dibagikan secara gratis. Jadi jika Anda merasa mendapat manfaat dari report ini, harap **sebarakan kepada sebanyak-banyaknya teman** Anda.

Daftar Isi

Daftar Isi.....	2
Kata Pengantar	4
Tentang Penulis	6
36 Jurus Sukses Berbisnis Online.....	8
Jurus # 1 : Patuhilah Etika Berbisnis Online	8
Jurus # 2 : Yakinkan Bahwa Anda Bisa Sukses.....	9
Jurus # 3 : Jangan Tunduk Pada Orang-orang Negatif.....	10
Jurus # 4 : Harus Mau Mengeluarkan Modal	12
Jurus # 5 : Segeralah Action!.....	14
Jurus # 6 : Carilah Seorang Mentor / Guru	16
Jurus # 7 : Belilah Produk Pembelajaran	19
Jurus # 8 : Jangan Hanya Membeli Produk, Tapi Juga Menerapkannya	21
Jurus # 9 : Jangan Menjadi Diri Anda Sendiri	22
Jurus # 10 : Jangan Malu Bertanya	23
Jurus # 11 : Jangan Sombong	24
Jurus # 12 : Buatlah Sebuah Punya Rencana	26
Jurus # 13 : Jangan Terlalu Perfeksionis	27
Jurus # 14 : Harus Mau Bekerja Keras	28
Jurus # 15 : Jadilah Pebisnis Yang Tekun	29
Jurus # 16 : Jadilah Pebisnis Yang Bersabar.....	30
Jurus # 17 : Terus Mencari Ilmu.....	31
Jurus # 18 : Rajinlah Bergaul	32
Jurus # 19 : Anggaplah Bisnis Online Sebagai Sebuah Bisnis	33
Jurus # 20 : Fokus Fokus Fokus Fokus Fokus.....	34
Jurus # 21 : Selalu Melakukan “Test Dan Ukur”	35
Jurus # 22 : Tidak Banyak Berkhayal.....	39
Jurus # 23 : Tapi Banyaklah Berusaha	39
Jurus # 24 : Milikilah Jadwal Yang Jelas.....	40

Jurus # 25 : Jangan Suka Menunda-nunda	41
Jurus # 26 : Minimalisir Gangguan.....	42
Jurus # 27 : Buat Sebuah Check List.....	44
Jurus # 28 : Jangan Mengambil Jalur Black Hat (Curang).....	46
Jurus # 29 : Berfokus Pada Kualitas	48
Jurus # 30 : Jangan Serakah	49
Jurus # 31 : Aktif Mencoba Hal Baru.....	50
Jurus # 32 : Jangan Melakukan Spamming	51
Jurus # 33 : Jangan Menjiplak (CopyCat)	52
Jurus # 34 : Bekerja Cerdas.....	53
Jurus # 35 : Bekerja Sama.....	54
Jurus # 36 : Memuaskan Konsumen.....	55
Penutup.....	57

Kata Pengantar

Halo semua, terima kasih karena telah mendownload report singkat ini.

Saya tidak tahu bagaimana dan dari mana Anda mendapatkannya, tapi yang jelas saya ingin mengucapkan **selamat** kepada Anda, karena Anda telah mendapatkan sebuah ebook report **berkualitas** yang bisa jadi merubah hidup Anda menjadi lebih baik ke depannya (kita semua berharap akan masa depan yang lebih baik).

.....

Bisnis online, internet marketing, google adsense, afiliasi, clickbank, paypal,... saat ini, begitu banyak dan begitu sering istilah-istilah tersebut terdengar di dunia internet di Indonesia. Apakah Anda pernah dengar juga istilah-istilah tersebut sebelumnya?

Jika sudah tahu, bagus, berarti Anda sudah selangkah lebih maju dari mereka yang belum tahu dan berarti Anda tidak ketinggalan zaman. Saya harap Anda bisa sukses dalam menjalankan berbagai bisnis di atas.

Jika belum tahu, jangan berkecil hati. Saya beritahu Anda bahwa istilah-istilah yang saya sebutkan di atas adalah berbagai istilah yang berkaitan dengan cara mencari uang di internet, tentang berbagai bisnis yang bisa Anda lakukan di internet.

Ya betul, mencari uang di internet. Saat ini dunia internet di Indonesia sedang heboh dengan banyaknya situs dan blog yang membahas tentang berbagai peluang untuk **mencari uang di internet.**

Fenomena ini (mencari uang di internet) adalah sebuah fenomena yang mau tidak mau pasti terjadi, bahkan fenomena ini sudah terlihat gejalanya sejak lama sekali, sejak tahun 2005 – menurut pengamatan saya. Hal ini terkait dengan semakin merebaknya penggunaan internet di masyarakat, di mana hal ini membuka berbagai untuk memanfaatkan internet sebagai sebuah mata pencaharian.

Bahkan saya rasa, sudah menjadi rahasia umum, bahwa berbisnis di internet bisa menghasilkan keuntungan yang **sangat-sangat melimpah** yang bahkan tidak bisa oleh beberapa tipe bisnis di dunia nyata (bisnis offline), dengan jauh lebih cepat dan jauh lebih mudah --- menarik sekali bukan?

Lalu, bagaimana cara mendapatkan uang yang melimpah, dengan relatif cepat dan mudah dari berbagai bisnis di internet tersebut?

Well... kali ini Anda beruntung, karena saya, **Haryo Hardy**, sebagai salah satu internet marketer yang termasuk cukup sukses di Indonesia, menjadi “terketuk” dan ingin

membuat kontribusi yang berarti bagi masyarakat pebisnis online di negara tercinta ini. Karenanya saya membuat report yang sedang Anda baca ini, yang saya beri judul :

“36 Jurus Sukses Berbisnis Online”

Dalam kesempatan ini saya akan menerangkan kepada Anda tentang berbagai jurus “**sikap mental**” (mindset) yang perlu Anda lakukan supaya bisa sukses berbisnis online. Saya rasa mengetahui hal ini sangat penting, sebab tanpa menerapkan jurus-jurus ini, maka Anda bisa jadi tidak mendapat sukses yang besar.

Silakan dibaca sampai tuntas, dan aplikasikan dalam bisnis-bisnis online Anda supaya Anda dapat mengambil pelajaran yang berharga dari report yang saya tulis ini.

Seperti berbagai produk saya lainnya yang berkualitas tinggi dan terbukti bermanfaat saya harap report ini juga akan bermanfaat bagi Anda.

Jadi, saya harap Anda dapat menikmati dan mengambil manfaat dari report yang saya tulis ini. Pelajari, fahami dan terapkan pada bisnis online Anda. Saya yakin dengan menjalankan saran-saran yang saya berikan di sini, bisnis online Anda akan mengalami peningkatan yang cukup berarti.

Terakhir, saya ingatkan kepada Anda bahwa report ini adalah free dan Anda berhak menyebarkannya secara **free, gratis**. Yap, Anda tidak salah membaca, Anda dapat memanfaatkan dan menyebarkan report berkualitas ini secara **gratis**.

Belajar dari yang terbaik, berdoa yang terbaik, lakukan yang terbaik, dapatkan yang terbaik.

Haryo Hardy P

www.HaryoOnline.com

Kesuksesan Dimulai Dengan Keberanian!

Tentang Penulis



Haryo Hardy P, adalah seorang internet marketer muda dari Indonesia, pemilik blog www.HaryoOnline.com

Muda, ceria, penuh semangat. Sedang sibuk dengan segala urusannya. Saat ini sedang jatuh cinta dengan berbagai bisnis online, yang berbuah **Rp** maupun **Dollar**.

Mengenal bisnis online sejak tahun 2004, sejak masih memakai seragam putih-abu khas SMA. Mengalami kerugian pertamanya di internet sebesar US\$ 150 (sangat besar untuk ukuran anak SMA), karena mengikuti program “investasi online”.

Setelah itu, dia “vakum” dari dunia bisnis online karena trauma.

Pada tahun 2007, dia kembali mencoba peruntungannya dengan membuat sebuah website tentang iklan jual beli mobil bernama www.IndexMobil.com. Namun kembali, keberuntungan belum dia dapatkan. Situsnya yang baru ini pun, gagal total.

Kembali dia mengalami kerugian senilai ratusan dollar...

Namun hal ini tidak membuatnya lemah. Dia terus belajar, belajar dan belajar, hingga akhirnya pada awal-awal tahun 2008 dia berhasil “memecahkan kode rahasia” bisnis online yang membuatnya menjadi salah seorang internet marketer handal.

Dan sebagai hasilnya, saat ini dia sudah bisa menghasilkan income hingga **lebih dari US\$ 3,000+ dalam satu bulan** plus **puluhan juta rupiah / bulan** hanya dengan bekerja dari rumah saja! Tanpa perlu bekerja ke kantor sama sekali!

Sebagai salah seorang internet marketer yang dikenal dengan produk-produknya yang berkualitas tinggi, unik, memiliki harga terjangkau dan disertai layanan yang prima, Haryo menjadi salah satu contoh pemuda yang sukses dalam kancah internet marketing di Indonesia.

Hal ini menjadikan blog pribadinya, www.HaryoOnline.com, menjadi salah satu blog yang cukup ramai dan didatangi setidaknya **500** pengunjung setiap harinya (data : dari histats.com, sesuai saat dokumen ini pertama kali ditulis).

Selain aktif di dalam berbagai kegiatan marketing online, dia juga aktif di dalam berbagai kegiatan yang terkait dengan marketing secara offline. Dia aktif mendatangi

berbagai seminar marketing dan juga mempelajari berbagai literatur tentang marketing (internet marketing dan offline marketing), financial dan self development.

Dia senang dan tidak ragu untuk menginvestasikan uangnya untuk membeli berbagai buku dan ebook. Baginya investasi untuk “membeli” ilmu adalah investasi yang paling penting, paling murah dan paling menguntungkan.

Beberapa literatur berkualitas tinggi yang dibaca dan direkomendasikannya antara lain :

- Make Real Money On Internet (Stephen Pierce)
- Do You Suck At Making Money? (Russell Brunson)
- No Sales Systems (Russell Brunson)
- DotComSecrets (Russell Brunson)
- Secret Affiliate Weapon (Ewen Chia)
- How To Make Your First US\$ 1,000 Online (Ewen Chia)
- Marketing Revolution (Tung Desem Waringin)
- Financial Revolution (Tung Desem Waringin)
- VCD : Sales Magic (Tung Desem Waringin)
- Rich Dad Poor Dad (Robert T. Kiyosaki)
- Cashflow Quadrant (Robert T. Kiyosaki)
- Why We Want You to be Rich (Robert T. Kiyosaki & Donald Trump)
- Hypnotic Writing (Dr. Joe Vitale)
- Buying Trances (Dr. Joe Vitale)
- Inspired Marketing (Dr. Joe Vitale & Craid Perrine)
- Setiap Orang Sales Harus Baca Buku Ini! (James Gwee, T.H., MBA)
- Super Affiliate Handbook (Rosalind Gardner)
- Be A Smart And Good Entrepreneur (Chandra W.W., M.Com)
- Make Yout First US\$ 1,000 Online In Just 30 Days (Ewen Chia)
- Marketing [Nabi] Muhammad SAW (Thorik Gunara)
- dan puluhan buku-buku lainnya, baik berbentuk elektronik dan cetak... tidak lupa juga pembelajaran dalam bentuk video, seminar, dan sebagainya.

Saat ini, dia terus sedang menargetkan income **US\$ 10,000/bulan** dari internet, dengan **bekerja hanya 10 jam/minggu**. Sebuah mimpi yang tinggi dan berani.

Kesuksesan Dimulai Dengan Keberanian!

36 Jurus Sukses Berbisnis Online

Jurus # 1 : Patuhilah Etika Berbisnis Online



Aturan pertama dan utama yang paling utama yang perlu Anda jalankan untuk bisa sukses dalam berbisnis online adalah: **patuhilah etika berbisnis online.**

Sama seperti di dunia bisnis offline (dunia nyata), bisnis di dunia online pun tetaplah sebuah bisnis yang memiliki etika yang harus dijaga. Tanpa memiliki etika, jangan harap orang-orang akan suka dan mau berbisnis dengan Anda.

Setidaknya ada 5 buah etika dasar yang perlu Anda miliki untuk bisa sukses berbisnis online, yang antara lain adalah :

- **Jujur**
- **Tidak Menipu**
- **Bertanggung Jawab**
- **Menepati Janji**
- **Murah Hati**

Anda harus jujur, **tidak boleh menipu**, dan harus bertanggung jawab atas setiap aksi yang Anda lakukan dalam berbisnis online.

Anda harus **menepati janji**, jika Anda menjanjikan sesuatu kepada konsumen Anda. Anda pun harus bermurah hati, jika memang rekan atau siapa pun membutuhkan bantuan Anda. Dan seterusnya.

Menerapkan etika dalam berbisnis online akan membuat orang-orang suka dan bahagia berbisnis dengan Anda. Dan pada akhirnya, akan membuat Anda menjadi lebih sukses karena memiliki banyak rekan yang mereferensikan Anda.

Sebaliknya, dengan melanggar etika-etika berbisnis online, maka akan membuat orang-orang tidak menyukai Anda. Dan pada akhirnya, membuat bisnis Anda rusak selamanya. Anda tidak mau itu terjadi, bukan?

Jurus # 2 : Yakinlah Bahwa Anda Bisa Sukses



Orang yang berpikiran selalu negatif, biasanya juga akan mendapat hasil yang negatif juga. Karenanya jangan heran jika suatu saat Anda melihat orang yang selalu mengatakan **tidak ada cara untuk sukses dan kaya dengan cepat dari internet**, pada kenyataannya juga tidak bisa sukses dengan kaya dan cepat.

Dia selalu mengatakan pada dirinya bahwa bisnis di internet itu super susah, makan waktu super lama, hanya bisa dilakukan orang yang super cerdas, dan sebagainya.

Padahal kenyataannya tidak seperti itu. Berbisnis di dunia internet **tidak selalu** lama, dan juga **tidak selalu** susah. Bahkan kalau saya bandingkan dengan bisnis di dunia nyata, berbisnis di dunia internet **relatif** lebih mudah dan cepat mendatangkan hasil bagi para pelakunya.

Saya tidak mengatakan 100% mudah dan cepat, karena tentu tergantung setiap orang juga. Tapi saya juga tidak mengatakan bahwa bisnis internet itu harus susah dan harus lama. Tergantung cara Anda bagaimana.

Kenapa?

Sebab saya kenal (dan sempat berbincang-bincang) dengan **super affiliate marketer** (dari Bandung) yang bisa menghasilkan **milyaran rupiah** hanya dalam 1-2 tahun via berbisnis di internet — dan bagi saya **milyaran rupiah dalam 1-2 tahun itu termasuk cepat (bahkan sangat cepat)** — hanya dengan bekerja 2 (dua) jam per minggu.

Jadi kalau ada yang mengatakan bahwa Anda tidak akan ada bisa untung dengan cepat dari berbisnis di internet, maka perkataan itu **100% salah, tidak benar**. Mereka yang mengatakan demikian itu mungkin belum tahu caranya (itu yang membedakan kita dengan para **super affiliate** tersebut) atau takut saingan bertambah atau ingin meraup semua keuntungan untuk diri mereka sendiri (karena tidak ada saingan baru) atau mungkin mereka menganggap hasil seperti itu termasuk lama...

Ingatlah bahwa : kesempatan itu selalu ada, jangan berputus asa.

Jadi, mulai sekarang, selalulah berpikiran positif. Bisa!

Jurus # 3 : Jangan Tunduk Pada Orang-orang Negatif



Salah satu sebab utama penyebab para pebisnis online bisa sukses adalah dengan tidak terpengaruh oleh pengaruh dari orang-orang yang “negative” di sekitarnya.

Apa yang dimaksud dengan orang-orang yang negative? Orang-orang yang negatif adalah orang-orang yang selalu membuat Anda mundur dan tidak yakin akan adanya kemungkinan sukses di dunia internet. Orang yang seperti ini, akan menjatuhkan mental Anda, yang telah Anda bangun dengan susah payah pada poin nomor 1.

Pernahkah ada orang yang mengatakan kepada Anda bahwa Anda tidak mungkin sukses di bisnis online? Atau mengatakan bahwa Anda hanya mimpi belaka? Atau mengatakan bahwa ide Anda untuk berbisnis online itu gila?

Nah, merekalah yang saya maksud dengan orang-orang negatif (dalam sudut pandang sebagai pebisnis online, bukan sebagai seorang teman / kerabat / anggota keluarga / ...). Mereka inilah yang selalu membuat semangat Anda lemah, ragu dan tidak yakin dengan langkah yang ingin Anda tempuh.

Jika Anda mendengarkan dan mengikuti nasehat mereka, saya akhirnya yakin Anda akan mundur dan pada akhirnya tidak pernah sukses. Atau lebih parah lagi, mungkin Anda tidak akan pernah mencoba sama sekali untuk berbisnis online (dan itu berarti sebuah kegagalan mutlak, 100%).

Pada faktanya, apa yang mereka katakan tidak benar!

Pada faktanya, banyak orang yang berkata demikian dan menakut-nakuti Anda (selain karena niat baik mereka kepada Anda) adalah karena mereka belum tahu potensi bisnis internet yang sesungguhnya, belum pernah mencobanya sendiri, atau pernah gagal (karena **tidak** memiliki guru yang tepat yang membimbingnya) dalam berbisnis online, atau mereka sendiri sudah menjalankan bisnis yang sama dan tidak ingin bertambah saingannya.

Jadi, jangan hiraukan apa yang mereka katakan. Sudah banyak bukti bahwa potensi untuk sukses di dunia bisnis internet itu ada, banyak, masih terbuka.

Jika, jika Anda masih belum terjun mencoba, yang harus Anda lakukan adalah tutup telinga Anda dan terjun untuk mencobanya. Karena tanpa mencoba, tanpa action, itu berarti Anda 100% gagal, Anda gagal mutlak.

Dan jika Anda sudah terjun di dalam bisnis online, teruskan bisnis Anda, pelajari teknik-teknik yang benar dan terbukti efektif, tingkatkan profit Anda. Buktikan pada mereka bahwa Anda adalah yang benar.

Jurus # 4 : Harus Mau Mengeluarkan Modal



Salah satu penyebab besar orang tidak akan bisa sukses mencari uang di internet adalah karena mereka tidak mau mengeluarkan uang. Jadi, Anda jangan menjadi seperti ini.

Benarlah yang dikatakan banyak orang bahwa **untuk bisa mendapat banyak uang seringkali kita harus mau mengeluarkan uang terlebih dahulu.**

Bahasa awamnya: **kita harus mau mengeluarkan modal!**

Dunia internet memang luas, dan banyak hal bisa didapat dengan gratis, seperti berbagai informasi dan berita. Tetapi kalau sudah masalah mencari uang di internet, berharap bisa meraih uang berlimpah hanya dengan modal Rp 0 bisa dikatakan hanya mimpi di siang bolong.

Kalau Anda tidak mau mengeluarkan uang untuk membeli hosting, server gratisan Anda akan memasang banyak iklan di web Anda. Ini merusak bisnis Anda.

Kalau Anda tidak mau mengeluarkan uang untuk membeli domain, calon konsumen akan ragu untuk membeli produk dari situs Anda di blablabla.bloggratisan.com.

Kalau Anda tidak mau mengeluarkan uang untuk membeli produk pembelajaran bisnis online, Anda akan belajar sendiri tanpa arah, tanpa guru dan akhirnya gagal.

Kalau Anda tidak mau membeli layanan autoresponder, konversi dari sales letter Anda akan turun drastic dan Anda tidak akan bisa meraih untung yang besar.

Kalau Anda tidak mau membayar iklan, tidak akan ada yang kenal situs Anda.

Dan seterusnya...

Jadi, sekarang ubah mindset gratisan Anda. Jika Anda ingin berbisnis, beranilah mengeluarkan modal. Jika tidak, tidak usah berbisnis online – atau di dunia nyata.

Tidak ada bisnis online yang gratis sama sekali. Anda setidaknya perlu berkorban waktu, tenaga, dan biaya untuk ber-internet ria.

Ingat teman, bisnis online tetaplah sebuah bisnis. Bukan permainan. Dan seperti halnya sebuah bisnis apapun di dunia nyata, Anda perlu keluar modal juga untuk bisa menjalankan bisnis di dunia maya (internet).

Sekali lagi, harap diingat bahwa: Anda sedang berbisnis, bukan sedang menjadi karyawan orang lain. Dan pebisnis harus mau mengeluarkan modal.

Jurus # 5 : Segeralah Action!



Tidak mau action, tidak mau memulai bisnis. Ini adalah sebuah hal yang sangat berbahaya.

Ini adalah kesalahan yang sangat mendasar yang dilakukan oleh orang dalam berbisnis online, bahkan bisa dikatakan kesalahan paling besar yang dilakukan dalam bisnis apa pun. Jika Anda melakukan kesalahan ini, saya jamin bisnis Anda akan merugi.

Eh tunggu,... bukan merugi, tapi bahkan ... bisnis Anda tidak akan pernah berjalan!

Saya tidak mengerti kenapa banyak orang selalu ingin mendapatkan hasil yang melimpah, tapi tidak mau bersusah-susah. Padahal saya yakin orang itu faham bahwa untuk bisa mendapatkan suatu hal, kita harus bergerak mengejar hal tersebut.

Banyak sekali orang, sudah tidak terhitung banyaknya, yang bertanya kepada saya, bagaimana cara berbisnis online? Bagaimana memulai google adsense? Bagaimana caranya begini dan begitu...

Tapi pada akhirnya, mereka tidak juga mulai untuk berbisnis, ...

Bagaimana mau sukses kalau tidak ada action?

Apakah Anda tahu binatang yang bernama burung? Pernahkah Anda melihat burung yang terbang di angkasa? Saya yakin Anda tahu dan pernah melihatnya. Ya, sama seperti burung tersebut yang terbang mencari makan, kita pun harus bergerak untuk bisa meraih rezeki, untuk bisa menghasilkan profit dalam dunia internet ini.

Sayangnya, ini adalah penyakit yang paling banyak diderita oleh orang-orang di Indonesia, bahkan di seluruh dunia. Mereka ragu-ragu dan tidak mau maju, dan pada akhirnya mereka tidak pernah mendapat keuntungan sama sekali. Kecuali hanya dalam mimpi mereka saja.

Apakah Anda berpikir bahwa uang itu datang tiba-tiba?

Jawabannya : tidak mungkin.

Apakah Anda berpikir keajaiban bisa terjadi kepada Anda tanpa usaha?

Jawabannya : tidak akan.

Anda harus mau melangkah, harus maju, harus action untuk bisa sukses. Anda tidak akan pernah sukses jika tidak berani melangkah, tidak mau mengambil kesempatan dan menunda-nunda untuk berbisnis. Ini adalah fakta kehidupan.

Jadi solusinya :

Untuk bisa sukses berbisnis online, Anda harus memulainya sekarang juga! Terserah dari bisnis yang mana, dimulai sekarang juga.

Jurus # 6 : Carilah Seorang Mentor / Guru



Banyak sekali orang yang dari awal berbisnis sudah bertekad untuk tidak mau “berguru” langsung kepada orang lain yang jelas lebih faham berbisnis online.

Sebagian di antaranya beralasan bahwa tidak ada gunanya, buang-buang uang saja, malu (?), bisa cari ilmu sendiri di internet dan segudang alasan lainnya.

Tapi benarkah jalan yang seperti itu?

Faktanya, tidak semudah itu. Faktanya, belajar apa pun, entah itu belajar matematika, belajar bahasa, termasuk belajar berbisnis online pun perlu guru.

Kenapa perlu guru? Bukankah banyak sekali ilmu yang ada di internet bisa tersedia secara (hampir) gratis?

Yap betul, dan saya pun termasuk orang yang berpandangan seperti itu.

Tapi itu dulu.... Setelah berjalan beberapa tahun, barulah terasa bahwa ada hal2 yang tidak bisa Anda peroleh dari mencari ilmu secara otodidak di internet, seperti :

1/ Anda tidak bisa bertanya jika mengalami kesulitan

2/ Anda bingung, _bagaimana alur belajar yang tepat_?

Apa yang harus Anda pelajari lebih dahulu?

Setelah belajar ini Anda harus belajar apa?

3/ Anda tidak akan fokus.

Ingin coba ini, ingin coba itu, karena saking banyaknya informasi yang didapatkan. Inilah yang disebut INFORMATION OVERLOAD.

Karenanya akhirnya saya menyerah dan saya memutuskan bahwa saya harus berguru kepada seseorang yang sudah jelas ahli. Akhirnya saya berusaha “berguru” kepada

banyak master di luar sana, dengan cara membeli berbagai produk pelajaran yang dibuat oleh mereka, entah itu berupa **ebook**, **video** ataupun **training berbayar**.

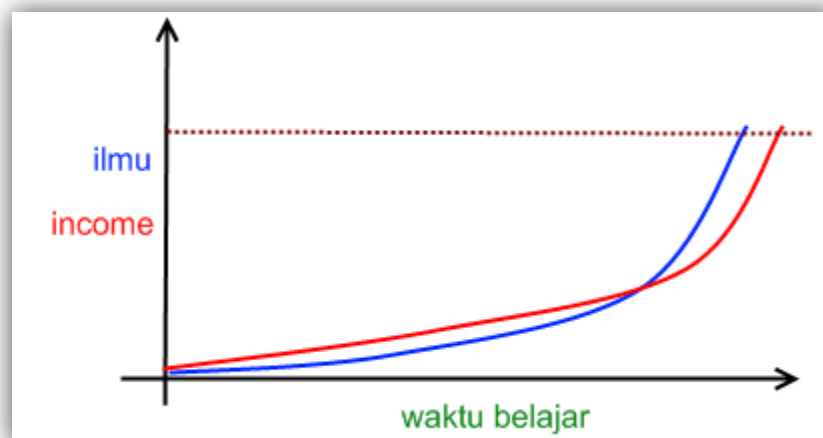
Saya tidak ingat persisnya sudah berapa banyak produk pembelajaran bisnis online yang saya miliki, yang jelas saya sudah keluar banyak sekali (berjuta-juta rupiah) untuk memiliki berbagai produk panduan berbisnis online dari berbagai guru tersebut.

Dan hasilnya? Inilah saya yang sekarang, alhamdulillah.

Oke, cara belajar dengan membeli berbagai produk pembelajaran seperti yang saya lakukan memang agak, tapi saya tidak menyesal melakukannya. Karena memang terbukti bermanfaat. Karena memang **ilmu yang bermanfaat itu mahal harganya**.

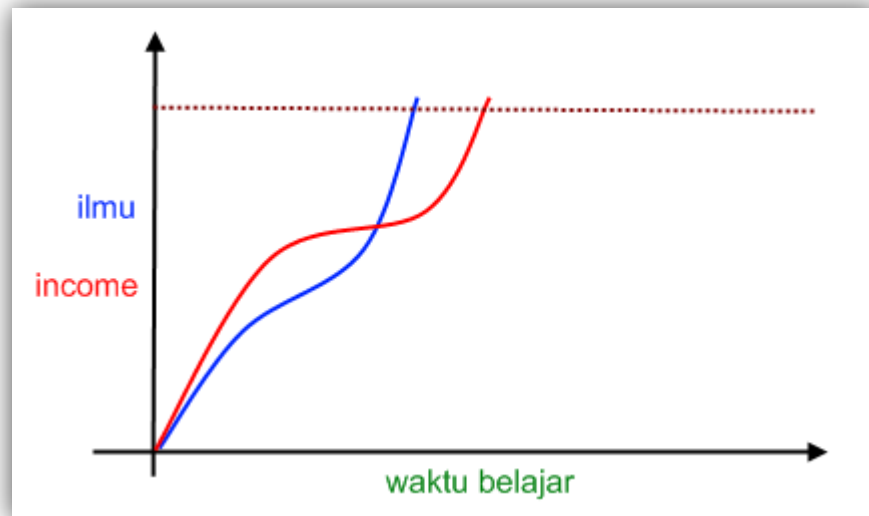
Jujur, berdasar pengalaman pribadi saya, **dengan memiliki seorang guru** Anda bisa semakin fokus dan semakin menghasilkan. Waktu belajar bisa Anda tekan dan penghasilan bisa lebih cepat Anda dapatkan jika Anda dituntun oleh guru yang ahli.

Kalau Anda mengambil jalan untuk belajar secara **otodidak**, mungkin bisa digambarkan seperti ini bentuknya:



Perhatikan, jika Anda belajar sendiri (otodidak) maka untuk bisa mencapai level penghasilan dan level ilmu tertentu (garis putus-putus) waktu yang Anda butuhkan belajar sangatlah lama. Hal ini karena Anda perlu untuk *trial and error*, mencoba-coba ini itu, hunting ilmu, riset pasar dan sebagainya.

Tetapi jika Anda **belajar bersama seorang pembimbing** yang ahli (belajar dari guru via ebook, forum, chatting bersama guru), maka kurva belajar Anda bisa berubah drastis seperti ini :



Perhatikan, jika Anda belajar bersama guru maka untuk bisa mencapai level penghasilan dan level ilmu tertentu (garis putus-putus) waktu yang Anda butuhkan belajar sangatlah cepat. Hal ini karena Anda tidak perlu untuk *trial and error*, mencoba-coba ini itu, hunting ilmu, riset pasar dan sebagainya.

Dan, hey, coba perhatikan, mana yang lebih tinggi antara level penghasilan yang bisa diraih (garis putus-putus) dengan cara belajar otodidak dibandingkan dengan belajar otodidak? Jelas, belajar dari guru yang ahli menghasilkan level income yang lebih tinggi daripada jika Anda belajar secara otodidak.

Jadi, jauh lebih menguntungkan jika Anda belajar bersama ahlinya, kan?

Oiya, bukan hanya itu saja, dengan belajar dari ahlinya maka jika Anda bingung, Anda bisa buka referensi terpercaya, dan bertanya kepada guru tempat Anda belajar. Kalau Anda tidak fokus, Anda akan diingatkan untuk kembali mengikuti track yang mereka sediakan. Dan seterusnya.

Dengan berguru pada yang ahli Anda bisa menghemat banyak sekali waktu yang berharga. Anda bisa langsung mendapat cara bisnis paling efektif tanpa harus mencoba-coba dan mengalami kegagalan terlebih dahulu.

Jadi kalau Anda mengalami kebingungan dalam bisnis online Anda, maka carilah guru yang bisa membimbing dalam perjalanan bisnis online Anda, sekarang juga.

Belajarlah dari yang terbaik, berdoalah untuk yang terbaik, bekerjalah dengan kemampuan Anda yang terbaik dan dapatkanlah hasil yang terbaik!

Jurus # 7 : Belilah Produk Pembelajaran



Banyak yang ingin belajar dengan cara yang murah, akhirnya mencoba mengikuti berbagai blog dan situs tentang internet marketing. Mereka berkelana dari blog satu ke blog yang lainnya dengan harapan mendapat ilmu yang bermanfaat untuk bisnis online mereka.

Akankah usaha ini berhasil?

Pada faktanya, usaha ini bisa tidak begitu bagus hasilnya. Karena dengan sistem belajar yang tidak jelas seperti itu, otodidak dan loncat kesana-kesini saya jamin bahwa Anda akan kesulitan menyusun ilmu-ilmu tersebut, mana yang harus Anda dahulukan untuk dibaca? Setelah baca ini harus baca yang mana?

Pada akhirnya Anda akan berhenti pada titik di mana Anda hanya mengumpulkan berbagai ilmu yang “dasar-dasarnya” saja, tetapi tidak tahu bagaimana merangkainya dalam sebuah alur kerja yang bisa dipergunakan untuk mencari uang di internet.

Pada akhirnya Anda hanya akan membuang waktu dengan mempelajari berbagai hal yang tidak bisa Anda simpulkan sendiri...

Nah kalau sudah begitu, daripada Anda blogwalking tidak jelas, tanpa arah dan tanpa bimbingan, **bukankah lebih baik jika Anda hanya belajar dari satu atau beberapa (sedikit) guru saja tetapi Anda mendapatkan rangkuman berbagai ilmu mereka?**

Lalu bagaimana solusinya? Mudah : beli saja produk pembelajaran yang dijual para master, yang banyak dijual di internet.

Kenapa harus membeli? Simple, alasannya karena untuk mempersingkat waktu belajar Anda. Itu saja. Seperti Anda tahu semua bahwa berbagai produk internet marketing yang Ada adalah sebuah bentuk rangkuman dari berbagai ilmu bisnis online yang dimiliki para guru tersebut.

Jadi dengan memiliki produk mereka, Anda seolah-olah memiliki rangkuman ilmu yang mereka miliki yang pada akhirnya membuat proses belajar Anda menjadi lebih cepat. Itu yang saya maksud dengan mempersingkat waktu belajar Anda. Jadi, jangan ragu untuk “membeli ilmu”.

Ok, mungkin Anda bisa temukan sebagian materi yang diberikan secara gratis, tanpa harus membeli produk, seperti dengan *blogwalking*. Hanya saja, biasanya di dalam

sebuah produk (apapun), akan selalu ada nilai lebih yang bisa Anda dapatkan, seperti **support dari sang pembuat produk, member forum, alur kerja yg jelas (blue print)** dan sebagainya yang **tidak akan Anda dapati** dari berbagai tempat mencari ilmu gratisan yang lainnya.

Pernahkah Anda menemui sebuah blog yang membahas suatu bisnis satu persatu, detail langkah per langkah dan sang pemilik blog melayani 200+ email per hari secara **free**? Saya rasa tidak.

Jadi jangan ragu untuk berinvestasi sedikit, untuk mendapatkan hasil yang lebih banyak. Beli panduan yang Anda rasa cocok untuk Anda (ingin yang tipe menjelaskan berbagai bisnis secara overview? atau yang membahas satu bisnis secara mendetail?).

Jangan hanya berketat dengan yang gratisan jika Anda bisa mendapat yang jauh lebih banyak dengan harga yang tidak seberapa.

Ingat : untuk setiap produk berbayar, selalu ada **nilai lebih** yang Anda dapatkan dari setiap rupiah (atau dollar) yang Anda bayarkan.

Jurus # 8 : Jangan Hanya Membeli Produk, Tapi Juga Menerapkannya



Nah, sekarang jika Anda telah membeli produk panduan, langkah selanjutnya adalah **pelajari dan ikuti** setiap detail yang diberikan oleh pembuat produk. That's it.

Kebanyakan kesalahan para pemula adalah ketika mereka sudah membeli sebuah produk maka mereka akan ingin membeli produk lainnya. Tetapi setelah itu yang mereka lakukan bukannya mempraktekkan apa yang diajarkan, tetapi malah terus hanya membeli dan membeli, tanpa praktek. Bagaimana mau berhasil?

Nah, jika Anda termasuk yang seperti itu, saya katakan bahwa Anda salah besar. Yang harus Anda lakukan adalah **mempelajari, mengikuti, making money** dan bukan membeli dan terus membeli.

Simpan uang Anda untuk biaya internet dan biaya promosi. Bukan untuk terus membeli. Yang membuat Anda mendapat keuntungan yang berlimpah bukanlah memiliki puluhan bahkan ratusan produk pembelajaran tentang berbisnis online, tetapi mempraktekkan ilmu-ilmu yang telah Anda dapatkan dari produk yang telah Anda miliki.

Jurus # 9 : Jangan Menjadi Diri Anda Sendiri



Jangan menjadi diri sendiri?

Sebuah nasehat yang aneh, bukan?

Tapi ini memang benar : sebagai newbie (pemula) Anda jangan coba-coba untuk “mencari jalan sendiri” menuju kesuksesan.

Oke mungkin di kehidupan sosial Anda bisa berkata “be yourself”. Tapi untuk berbisnis di dunia online, sebaiknya Anda jangan menjadi diri sendiri, dalam artian jangan mencoba mencari cara berbisnis sendiri.

Dulu saya juga ada perasaan untuk bisa mencari uang dengan cara saya sendiri, dengan menemukan cara yang unik yang tidak diketahui orang lain. Saya berpikir dengan seperti itu saya akan bisa mencari “celah” uang yang belum dimasuki orang lain. Benarkah hal ini? Well, ini bisnis, teman...

Pada faktanya, hal seperti itu susah diharapkan. Sebagai seorang newbie (pemula) Anda masih kurang ilmu, kurang pengalaman yang sebetulnya sangat diperlukan untuk bisa membuat “celah” yang Anda inginkan tersebut. Akibatnya Anda tidak akan pernah menemukannya sama sekali.

Saran saya : jika Anda seorang newbie, lebih baik ikuti cara yang umum saja dalam perjalanan *make money online* Anda. Belajar dari yang sudah ahlinya, ikuti nasehat para master, para guru. Mereka ada di sana untuk membagi ilmunya kepada Anda, mereka sudah berpengalaman dan tahu cara yang tepat.

Nanti kalau Anda sudah (merasa) master, baru coba eksperimen sendiri.

Kalau Thomas Alva Edison sudah berhasil menemukan bola lampu, ngapain Anda capek-capek mencoba “menemukan benda yang dapat berpijar menerangi kamar”?

Do not re-invent the wheel.

Jurus # 10 : Jangan Malu Bertanya



Malu bertanya sesat di jalan. Peribahasa ini pastinya sudah tidak asing lagi di telinga Anda. Tapi tahukah Anda, bahwa peribahasa ini sering dilanggar oleh para pebisnis online?

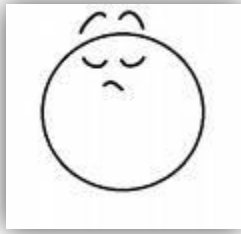
Ya, betul, sering dilanggar. Banyak sekali pebisnis online yang saya tahu malu untuk bertanya kepada yang lebih ahli jika mempunyai masalah dalam bisnisnya. Umumnya mereka takut untuk disebut “payah” jika memaksakan diri untuk bertanya.

Jika Anda mengalami sindrom yang serupa, saran saya : **tebalkan muka Anda.**

Jangan malu untuk bertanya sebab bisa jadi hal yang Anda tanyakan itu akan menjadi jalan sukses untuk Anda. Jangan malu, atau Anda tidak akan pernah maju.

Saya sendiri kadang bertanya kepada orang tentang hal yang tidak saya mengerti. Bagi saya, tidak masalah walau mungkin dianggap “payah”, lebih baik kita yang dianggap “payah” daripada bisnis kita yang hasilnya payah. Bukan begitu?

Jurus # 11 : Jangan Sombong



Poin ini kebalikan dari poin sebelumnya. Kalau yang sebelumnya malu untuk bertanya tentang hal yang tidak diketahui, kalau yang ini sombong merasa tahu segalanya.

Yang tipe-tipe seperti ini biasanya orang yang sudah cukup lama berkecimpung di dunia bisnis online, lalu dia merasa tahu segala macam seluk-beluk bisnis internet.

Ini adalah sebuah sikap yang sangat tercela. Sikap ini akan membuat Anda tidak disukai oleh banyak orang, plus Anda jadi sulit menambah ilmu baru.

Mengapa sulit menambah ilmu baru? Karena Anda menganggap bahwa Anda sudah tahu segalanya. Dan pada akhirnya, Anda tidak mau mencari ilmu baru. Dan efeknya, karena tidak mendapat ilmu baru maka bisnis Anda tidak akan berkembang, bahkan bisa jadi merugi karena tidak bisa mengikuti keadaan pasar.

Jadi : jangan sombong, rendah hatilah dan terus belajar.

Ngomong-ngomong, saya sering menemukan orang dengan tipe seperti ini.

Orang tipe ini biasanya merasa dirinya lebih “master” (pakai tanda kutip). Biasanya orang yang seperti ini menulis di blognya tulisan tentang “si anu newbie, si anu gk bisa apa-apa, income si anu masih belum sebanyak saya”, dst...

Orang tipe ini juga biasanya tidak menghargai karya orang lain. Kalau ada posting blog orang lain dia bilang blog tidak bermutu dan tidak berguna (padahal memang blogger pemula), kalau ada produk pembelajaran yang sukses disebut “sampah”, produk level rendah (padahal jelas-jelas produknya ditujukan untuk pemula), kalau ada orang berargumen disepelekan, dan sebagainya...

Nasehat saya : Anda jangan menjadi orang seperti ini!

Jika Anda merasa menemukan orang seperti itu, ingatkan dan jangan ikuti.

Dan jika Anda merasa seperti itu... well, saya katakan :

Mungkin Anda **merasa** lebih pintar, lebih menghasilkan, tapi bukan berarti Anda bisa menghina rekan yang masih pemula. Mungkin Anda **merasa** sudah master, tapi bukan berarti Anda boleh menyebut “sampah” untuk berbagai blog dan panduan untuk pemula...

Tapi saya yakin Anda yang sedang membaca bukan tipe seperti itu, bukan orang yang sombong, sebab kalau Anda sombong tentu tidak akan membaca hingga sejauh ini.

Jurus # 12 : Buatlah Sebuah Punya Rencana

PLAN FIRST!

Tidak punya rencana juga merupakan salah satu penyakit yang sangat berbahaya yang mengancam kesuksesan Anda dalam berbisnis online. Dalam berbisnis, perencanaan adalah sebuah hal yang sangat mendasar yang bisa menyebabkan perbedaan hasil 180 derajat dari sebuah bisnis yang tidak direncanakan dalam pelaksanaannya.

Sayangnya kebanyakan pebisnis online yang saya kenal termasuk tipe yang tidak memiliki perencanaan, yang mengakibatkan bisnis mereka tidak berjalan sesuai dengan harapan. Padahal Andai mereka mau meluangkan waktu untuk memikirkan rencana bisnisnya, saya yakin hasilnya bisa lebih baik.

Contoh rencana bisnis online yang bagus, misalnya Anda membuat sebuah list berisikan apa yang harus dilakukan dan kapan Anda akan melakukannya. Anda bisa membuat berupa list, atau berupa tabel.

Misalnya :

- Hari 1 : membeli domain + hosting
- Hari 2 : domain dan hosting selesai, install wordpress
- Hari 3 : keyword research + competitor analysis
- Hari 4 : mencari dan membandingkan SEO Services di Forum DigitalPoint
- Hari 5-10 : content writing
- dan seterusnya

Susun rencana Anda sedemikian rupa sehingga bisa dicapai dengan kemampuan dan kondisi Anda saat ini. Jangan merencanakan kerja yang berlebihan karena akan membuat Anda kesulitan mengikutinya, tapi juga jangan merencanakan kerja yang terlalu santai karena hasilnya tidak akan optimal.

Ingat, jika Anda tidak mempunyai rencana Anda tidak akan mempunyai arah yang jelas dalam berbisnis. Pada akhirnya, hal itu akan menyebabkan bisnis yang Anda lakukan tidak mendapat hasil yang “jelas” juga.

Jika Anda tidak mempunyai rencana apa pun, maka itu berarti Anda sedang merencanakan sebuah kegagalan.

Jurus # 13 : Jangan Terlalu Perfeksionis



Jika Anda seorang yang perfeksionis, baguslah, dengan begitu Anda akan berusaha untuk mengerjakan setiap pekerjaan dengan sebaik mungkin.

Tapi kalau Anda terlalu perfeksionis... itu lain persoalan 😊

Well, saya menemui beberapa orang yang terlalu perfeksionis dalam membangun bisnisnya. Mereka terlalu fokus dalam setiap detail bisnisnya hingga melupakan hal yang lebih penting dikerjakan terlebih dahulu.

Contohnya saya sendiri, saya pernah terlalu fokus pada sebuah web affiliasi saya hingga menghabiskan 2 jam lebih untuk sekedar memperhatikan tata bahasa artikel yang saya pergunakan di web tersebut, padahal sebetulnya sudah bagus dan mudah dimengerti (kebetulan situsnya berbahasa Inggris).

Nah, kalau sudah bagus lalu kenapa sampai saya habiska dua jam memperhatikan situs itu? Jawabnya : membaca ulang halaman tersebut puluhan kali, lalu mengganti tanda baca dan nada bicara saya sedikit demi sedikit --- dan pada akhirnya kembali ke versi yang sebelumnya.

Jika Anda mengalami hal yang sama, berarti Anda termasuk orang yang saya katakan “terlalu perfeksionis”, 😊

Jika Anda mengalami hal yang serupa, saran saya adalah : stop!

Jangan buang waktu Anda lagi untuk memperhatikan hal-hal yang kecil sehingga melupakan hal-hal yang lebih besar. Anda akan membuang waktu Anda dengan hasil yang tidak sebanding dengan waktu yang Anda keluarkan.

Lebih baik biarkan hal yang tidak terlalu mengganggu tersebut berlalu, lalu Anda fokus ke hal-hal yang lebih besar. Jangan melepaskan kesempatan besar demi meraih hal yang lebih kecil.

Jadi jika sekarang Anda masih bingung memilih kata-kata di akhir template blog Anda, apakah harus “Powered by Wordpress” atau cukup “Wordpress Powered”. Hentikan sekarang juga. Lebih baik fokuslah untuk membangun isi dari blog Anda, mencari link, bertukar banner.

Note : saya tidak mengatakan untuk tidak memperdulikan hal yang kecil. Hal-hal kecil kadang bisa memiliki efek besar.

Jurus # 14 : Harus Mau Bekerja Keras



Tidak mau bekerja keras adalah salah satu kesalahan fatal yang dilakukan para pebisnis online baik yang sudah berpengalaman maupun para pemula.

Untuk para pemula, mereka biasanya mengeluh bahwa membuat sebuah bisnis online bisa berjalan lancar itu perlu waktu, perlu tenaga, perlu usaha. Mereka mempunyai mindset yang salah bahwa bisnis online itu 100% mudah.

Padahal yang benar : tidak 100% mudah, tidak 100% susah.

Benar bahwa bisnis online bisa menghasilkan uang untuk Anda secara “otomatis”, tanpa perlu bekerja, bahkan saat Anda tidur. Tapi untuk bisa menuju ke sana, Anda perlu bekerja dulu.

Untuk pertama-tama Anda harus mau bekerja keras merancang dan menjalankan sistem yang Ada, hingga sistem itu berjalan “otomatis” dan bisa menghasilkan uang tanpa perlu dikerjakan oleh Anda.

Jika Anda tidak mau bekerja keras dulu di awal-awal bisnis Anda, Anda tidak akan pernah bisa menghasilkan sistem yang “otomatis” tersebut.

Jika Anda tidak mau bekerja keras, Anda mati, sistem Anda tidak akan pernah hidup.

Untuk para pebisnis yang sudah berpengalaman : Anda bisa dengan mudah disalip / didahului oleh para pebisnis yang masih baru “terjun” yang bersedia bekerja keras untuk mengejar kesuksesan Anda.

Jika Anda tidak mau bekerja (sedikit) keras, Anda bisa tersusul.

Jurus # 15 : Jadilah Pebisnis Yang Tekun



Gambar :
kata tekun dalam
bahasa Mandarin

Kesalahan selanjutnya yang harus Anda miliki untuk bisa sukses berbisnis online adalah: tekun.

Yang saya maksud tekun adalah ketidakkonsistenan Anda dalam berbisnis. Setengah-setengah, berhenti di tengah jalan.

Saya banyak menemui orang yang baru setengah jalan membuat webnya lalu mereka berhenti. Entah dengan alasan malas, bingung, atau sebagainya.

Jujur saya katakan : kalau Anda seperti itu, Anda akan sulit untuk bisa sukses. Dan kemungkinan besarnya justru Anda gagal total.

Jika Anda benar-benar ingin sukses, jangan berhenti di tengah jalan. Terus kerjakan apa yang Anda kerjakan saat ini, sebab siapa tahu pada langkah berikutnya-lah kesuksesan Anda akan datang.

Tekun, itu intinya, Jangan berhenti di tengah jalan, hingga Anda sukses.

Siapa tahu pada posting blog Anda yang berikutnya-lah yang membuat orang ramai berkunjung ke blog Anda. Siapa tahu pada promosi berikutnya-lah orang akan mengenal dan membeli produk Anda. Siapa tahu pada link berikutnya, hasil SEO Anda akan masuk halaman pertama Google, dan sebagainya.

Dalam hidup, dalam bisnis, dalam mengejar prestasi, tekun adalah sebuah kata yang harus ada di dalam kamus Anda. Anda tidak boleh melupakan atau tidak melaksanakan prinsip ini. Mundur sama dengan mati.

Jurus # 16 : Jadilah Pebisnis Yang Bersabar



Point berikutnya yang harus dimiliki seseorang untuk bisa sukses adalah: menjadi orang yang **sabar**.

Pada point sebelumnya saya sudah mengatakan bahwa tekun itu harus dimiliki. Nah yang jadi masalah, untuk bisa tekun mengerjakan apa yang harus dikerjakan itu memerlukan sebuah kesabaran yang tinggi.

Konon Thomas Alva Edison berhasil menemukan lampu pada percobaan yang ke 10.000 kali. Nah bayangkan, bagaimana kalau dia berhenti pada percobaan ke 9.999, akankah kita dapat menikmati lampu yang terang pada hari ini?

Tanpa kesabaran yang tinggi, saya jamin Anda tidak akan betah berlama-lama berbisnis. Karenanya kalau Anda kurang sabar, Anda bisa mati di tengah jalan.

Jadi, dari sekarang belajarlah bersabar.

Kesabaran itu buahnya selalu manis.

Jurus # 17 : Terus Mencari Ilmu



Yang saya maksud di sini terus mencari berbagai tips dan trik serta langkah-langkah apa yang seharusnya diambil untuk bisa sukses dalam berbisnis online.

Kurang tahunya bisa dalam masalah cara mencari traffic dengan cepat, cara membuat sales letter yang menarik, cara memilih hosting yang tepat, cara membuat newsletter yang memikat, dan sebagainya.

Jika Anda tidak mengetahui apa yang perlu Anda ketahui untuk bisa sukses, maka Anda tidak akan pernah bisa sukses, Sama seperti Anda mencari harta karun tetapi tidak mempunyai peta untuk mencarinya, lalu bagaimana Anda akan menemukannya?

Nah untuk masalah yang ini solusinya hanya tiga : belajar, belajar, belajar 😊

Untuk masalah belajarnya dari mana, terserah. Tapi secara umum Anda bisa belajar secara:

1. Otodidak

Gratis, murah, tetapi kurang efektif. Bertambah ilmunya lama, tidak ada tempat bertanya, potensi gagal jelas sangat tinggi.

2. Bersama pengajar

Berbayar, tetapi lebih efektif. Bertambah ilmunya cepat, bisa bertanya dan ada panduan untuk meminimalisir kegagalan.

Misalnya dengan join di forum pembelajaran atau membeli produk pembelajaran bisnis online. Atau membaca dari berbagai blog.

Saya sendiri sangat menyarankan pilihan kedua, sebab lebih menghemat waktu. Masalahnya sebenarnya walau belajar otodidak itu terlihat murah, tapi sebenarnya sama mahalnyanya atau bahkan lebih mahal.

Coba bandingkan biaya untuk membeli panduan berbisnis online dari saya (atau dari siapapun) dengan biaya untuk makan, koneksi internet, biaya listrik Anda untuk belajar otodidak selama satu bulan. Saya rasa akan lebih murah membeli panduannya 😊

Jurus # 18 : Rajinlah Bergaul



Rajin bergaul dengan sesama rekan di dunia internet bisa menjadi salah satu penyebab kesuksesan Anda. Percayakah Anda?

Yup, benar. Masalahnya kadang teman / rekan bisnis itu bisa mempunyai ide yang cemerlang yang bisa membantu Anda meningkatkan hasil bisnis Anda. Jadi dengan kurangnya teman, maka berkurang juga potensi Anda untuk sukses di dalam bisnis.

Bukan itu saja dengan banyak teman Anda akan lebih mengetahui banyak peluang yang bisa Anda lakukan secara online, Mereka juga bisa menjadi sumber informasi tips dan trik yang penting untuk Anda ketahui. Jadi dengan kurangnya teman Anda, maka berkurang juga potensi Anda untuk mendapat peluang dan berbagai tips trik baru.

Pada akhirnya : hal ini membuat potensi Anda untuk sukses semakin berkurang.

Tidak ada bedanya dengan dunia bisnis offline, rekanan / jaringan itu penting. Karenanya Anda harus aktif menjaring teman untuk berbisnis. Teman-teman Anda bisa jadi membawa berbagai informasi yang tidak Anda ketahui sebelumnya yang berguna sekali bagi kemajuan bisnis Anda.

Lalu, di mana Anda bisa menemukan teman yang bisa membantu Anda untuk lebih “panas” lagi dalam berbisnis online? Apakah di sembarang tempat?

Jawabannya : tempat terbaik adalah di dalam forum. Bukan sembarang forum tentunya, tapi forum yang membahas bisnis online (forum internet marketing).

Beberapa tempat yang saya ikuti dan saya rekomendasikan antara lain :

- warriorforum.com
- forums.digitalpoint.com
- im4newbies.com/forum
- wickedfire.com
- V7N.com
- im4newbies.com/forum
- internetmarketingforums.net

Join di berbagai forum tersebut, cari teman di sana dan cari berbagai ide untuk menghasilkan profit jauh lebih melimpah dengan bersosialisasi.

Jurus # 19 : Anggaphlah Bisnis Online Sebagai Sebuah Bisnis



Entah karena bisnis online tidak memerlukan interaksi secara langsung, atau entah karena sebab lainnya, banyak orang yang tidak menganggap bisnis online adalah sebagai sebuah selingan saja. Tidak dianggap bisnis.

Akibatnya mereka tidak member perhatian yang penuh pada bisnis di internet yang mereka jalankan, mereka tidak memberikan curahan waktu, dana dan tenaga yang cukup karena mereka menganggapnya sebagai sebuah selingan. Mereka tidak mau mengeluarkan modal karena tidak serius, dan seterusnya....

Akhirnya, website yang mereka buat asal-asalan saja. Sales letter yang mereka buat terlihat tidak menarik. Newsletter mereka sepi total, trafik ke situs/blog mereka pun seadanya. Hasil akhirnya : bisnis tidak lancar.

Sebagaimana pekerjaan apa pun yang dilakukan setengah hati tidak akan optimal, maka bisnis online pun demikian, jika Anda hanya melaksanakannya setengah hati maka Anda kemungkinan besar pun hasilnya tidak optimal.

lingat : bisnis online adalah sebuah bisnis nyata, hanya medianya saja yang maya. Uang yang Anda hasilkan adalah uang yang nyata, bukan?

Jadi seharusnya Anda benar-benar memperlakukannya sebagai sebuah bisnis yang nyata, yang perlu diperhatikan.

Jurus # 20 : Fokus Fokus Fokus Fokus Fokus



Salah satu penyebab utama lainnya yang menyumbang kontribusi terbesar untuk kesuksesan seseorang dalam berbisnis online adalah : menjadi orang yang fokus.

Ada beberapa pebisnis online yang menjalankan beberapa bisnis online sekaligus, namun pada akhirnya tidak ada satu pun di antara bisnis yang mereka jalankan yang berhasil meraup untung besar – tetap untung, tapi kecil.

Penyebabnya? Bukan karena bisnis-bisnis yang mereka jalankan tersebut tidak berpotensi untuk menghasilkan untung besar, tetapi yang jadi masalah adalah fokusnya yang terbagi-bagi.

Dengan terbagi-baginya fokus bisnis yang mereka lakukan, maka setiap bisnisnya hanya mendapat sedikit optimasi. Dana iklan, tenaga untuk editing blog / situs, waktu untuk belajar, semuanya terbagi. Dan akibatnya, tidak ada satu pun hasilnya yang optimal. Jadi, pastikan Anda hindari hal ini.

Terkait masalah fokus ini, ada sebuah kasus menarik dari Amit Mehta, seorang PPC super affiliate, dalam sebuah report yang ditulisnya.

Jadi ceritanya ada dua orang affiliate, sama-sama menghasilkan US\$ 100 per harinya.

Affiliate pertama menghasilkan US\$ 100 dari sebuah project promosinya, dan dia berfikir bahwa jika dia membuat 10 buah project internet marketing seperti itu dia akan bisa meraih US\$ 1,000 per harinya. Akhirnya dia pun membangun berbagai situs dengan harapan mendapat income berkali lipat.

Hasilnya? Setelah 6 bulan kemudian, situs-situsnya banyak yang hancur, karena fokusnya terbagi-bagi. Dan pendapatannya tetap hanya US\$ 100/hari.

Bagaimana dengan affiliate kedua?

Affiliate kedua juga menghasilkan US\$ 100 dari sebuah project promosinya, tetapi dia tidak berfikir untuk membuat banyak project serupa. Yang dia lakukan adalah mencoba untuk mengoptimalkan projectnya yang satu ini untuk meraih hasil profit yang lebih tinggi lagi.

Hasilnya? Setelah 6 bulan kemudian dia bisa menghasilkan US\$ 1,500/hari (!) dari projectnya yang benar-benar dioptimalkan tersebut. Itu adalah kekuatan dari **fokus!**

Jadi, sekarang apa yang ingin Anda lakukan? Masih tidak ingin fokus?

Jurus # 21 : Selalu Melakukan “Test Dan Ukur”



Point yang ini tidak boleh terlewat, yaitu selalu melakukan “test dan ukur”.

Untuk poin yang ini, sebagian orang menyebutnya *test and track*, sebagian lagi menyebutnya *test and measure*. Tapi saya lebih suka memakai bahasa Indonesia, test dan ukur.

Ya, jika Anda ingin bisa sukses dalam melakukan bisnis, apa pun, di mana pun, konsep test dan ukur haruslah menjadi salah satu fokus perhatian Anda. Jika sekarang Anda sudah mau dan berani mengeluarkan modal untuk berbisnis, bagus. Tetapi jika Anda tidak melakukan test dan ukur, bisa saya pastikan biaya berbisnis yang Anda keluarkan menjadi tidak efisien.

Nah supaya, efisien, Anda harus melakukan test dan ukur dalam perjalanan bisnis Anda. Lakukan sebuah percobaan, catat hasilnya, lalu ukur (evaluasi), bagaimana hasil yang didapatkan? Jika sudah bagus, teruskan atau beralih kepada optimasi poin lainnya dari bisnis Anda. Jika belum, ganti dan terus benahi hingga hasilnya OK.

Contohnya :

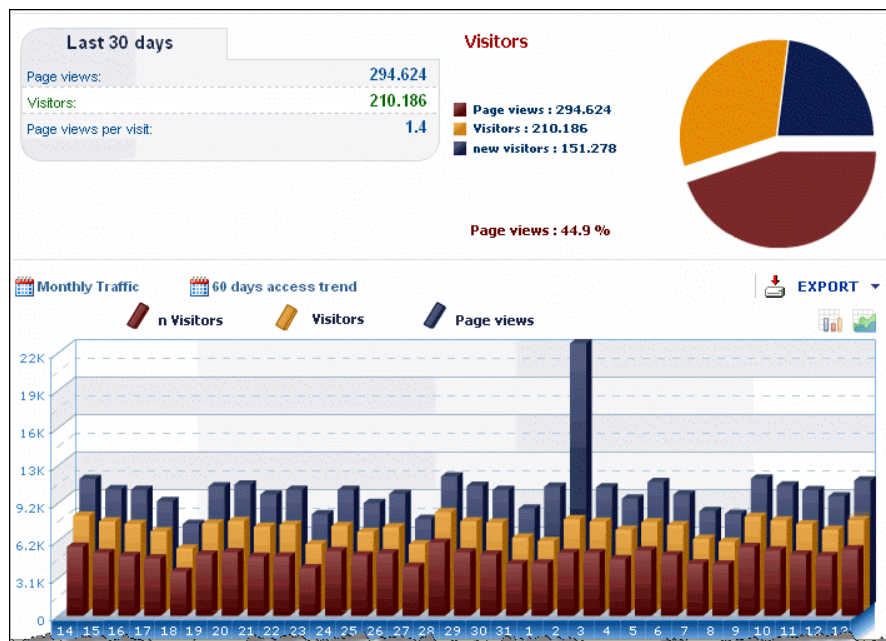
- Lakukan percobaan memasang berbagai judul iklan yang berbeda-beda, hitung hasil penjualan yang didapatkan dari hasil iklan tersebut berapa. Jika hasilnya dengan judul “abc”, teruskan. Jika hasilnya buruk dengan judul “abc”, ganti menjadi “def”, dan seterusnya hingga cocok.
- Lakukan percobaan memasang iklan pada berbagai jaringan iklan yang berbeda. Setiap jaringan memiliki pasar, jangkauan dan karakteristiknya masing-masing. Jika Anda merasa yang sekarang kurang bagus, coba beralihlah ke jaringan iklan pesaing, siapa tahu lebih cocok.
- Coba taruh *lead form (opt-in form)* Anda di awal halaman, hitung berapa persentase leads yang bisa Anda dapat dalam sehari? 10%? Sekarang coba taruh form opt-in Anda di bagian tengah halaman, di akhir halaman, melayang sepanjang halaman. Mana yang paling besar persentasenya? Temukan dan gunakan hal tersebut sebagai senjata utama.
- Coba ganti headline sales letter Anda, lihat apa pengaruhnya pada konversi. Semakin turun atau semakin tinggi? Apakah dari 1% menjadi 2%? Atau malah menjadi lebih kecil (Turun) konversinya? Jika turun, kembalikan ke semula, atau modifikasi lagi. Jika naik, teruskan. Lakukan dengan 5-10 headline berbeda, dan pilih salah satu yang hasilnya paling bagus.

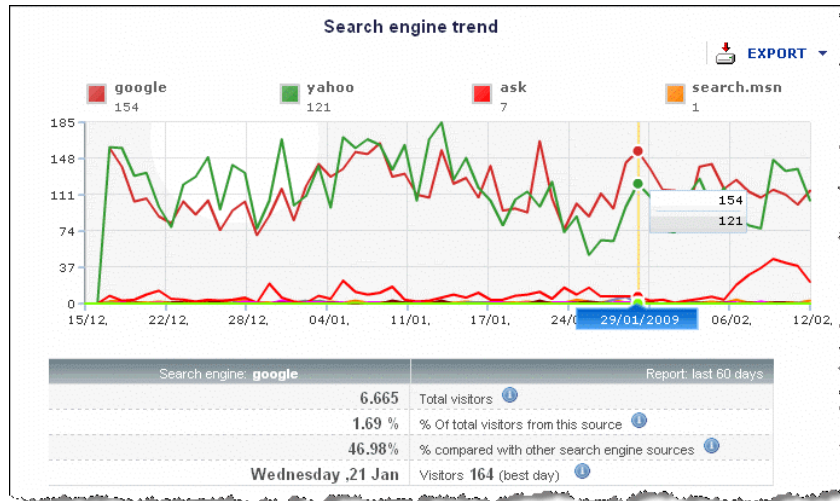
- Coba ketahui dari mana saja sumber trafik Anda? Dari mana saja Anda mendapat pengunjung? Perbaiki sumber trafik yang belum bagus, optimalkan sumber trafik yang sudah ada.
- Lakukan test dan ukur apakah URL afiliasi Anda banyak yang meng-klik? Apakah kampanye newsletter Anda menghasilkan konversi yang besar?
- ... dan sebagainya....

Untuk memudahkan Anda melakukan proses test dan ukur ini, Anda bisa mempergunakan berbagai alat bantu untuk melakukan test dan ukur yang ada di internet, ada banyak program gratisan yang bisa Anda manfaatkan. Tools ini biasa disebut tools statistik / analytics.

Beberapa contoh alat bantu analisa yang bisa Anda pergunakan (dan juga saya pergunakan) seperti :

Histats.com untuk mengecek data trafik situs Anda





Snipurl.com untuk mengecek jumlah klik pada URL afiliasi Anda

Page 1 of 3

1 2 3

1	http://snipurl.com/bsh86	Copy	Copy Peek	Edit		
	Long URL: http://www.revresponse.com/join.php?refbrand=haryoprabowo					
Created	Last Modified	Clicks	Unique Clicks			
Feb 12, 2009	Feb 12, 2009	887	643			

2	http://snipurl.com/bsj1m	Copy	Copy Peek	Edit		
	Long URL: http://haryoprabowo.com/revresponse-terbukti-membayar					
Created	Last Modified	Clicks	Unique Clicks			
Feb 12, 2009	Feb 13, 2009	747	605			

Feedburner.com untuk mengecek statistik Feed dari situs / blog Anda



Dan **masih banyak lagi** alat-alat untuk melakukan test dan ukur yang lainnya.

Dengan melakukan test dan ukur, Anda menjaga efisiensi dan efektifitas bisnis Anda. Dengan demikian Anda bisa menjaga bahkan meningkatkan keuntungan bisnis Anda.

Contohnya : melakukan berbagai test headline dan sales letter untuk menaikkan tingkat konversi. Bayangkan bagaimana jika Anda bisa menaikkan konversi sales letter Anda dari 1% menuju 2%? Itu berarti untung Anda berlipat menjadi dua kali!

Lalu bagaimana kalau dari hasil test dan ukur tersebut Anda bisa menghasilkan sales letter yang memiliki konversi 3% bahkan 4%?

Atau bagaimana hasilnya jika Anda bisa menemukan sebuah formula iklan yang memungkinkan terjadinya 5-10 pembelian dari setiap 100 klik?

Bayangkan semua kemungkinan yang terjadi, lalu pikirkan : mungkinkah semua hal tersebut bisa Anda dapatkan tanpa mau melakukan proses test dan ukur?

Lalu pikirkan juga : andai Anda tidak melakukan proses test dan ukur tersebut, sudah berapa banyak potensi keuntungan yang Anda lewatkan?

Karenanya, jika Anda sekarang belum melakukan test dan ukur, lakukan sekarang juga. Jika tidak, berarti Anda melewatkan berbagai keuntungan yang bisa diraih.

Jurus # 22 : Tidak Banyak Berkhayal

Jurus # 23 : Tapi Banyaklah Berusaha



Kedua sikap di atas (**tidak banyak berkhayal + banyak berusaha**) saya gabungkan menjadi satu karena keduanya saling berkaitan erat satu sama lain.

Ya, banyak sekali para pebisnis online yang tidak sukses karena mereka terlalu banyak berkhayal tetapi sedikit sekali melakukan usaha.

Mereka sudah berlaku bagus, **berencana** melaksanakan ini-itu, membuat berbagai plan yang sepertinya akan berlangsung bagus. Tapi sayangnya mereka tidak menjalankannya sama sekali. Mereka tidak melakukan rencana yang telah mereka susun tersebut dan membiarkan rencana tersebut hanya menjadi sekedar rencana.

Atau, mereka sudah melaksanakan rencana yang dibuat, tetapi mereka tidak menjalankannya dengan sepenuh hati. Tetapi sayangnya mereka banyak berharap dari kerja yang sedikit akan menghasilkan hasil yang jauh lebih besar.

Intinya, mereka sudah action, tetapi tidak berusaha 100% dalam action mereka.

Jika Anda tidak merasa demikian, selamat.

Tapi jika Anda merasa termasuk orang yang seperti ini, berubahlah dari sekarang, sebelum sebelum kegagalan menyapa Anda, sebelum semuanya terlambat.

Jurus # 24 : Milikilah Jadwal Yang Jelas



Untuk menjadi seorang pebisnis online yang baik dan efektif, maka: **milikilah jadwal yang jelas!**

Mereka yang tidak memiliki jadwal yang jelas biasanya berbisnis setengah-setengah saja, karena merasa tidak memiliki kewajiban untuk berbisnis.

Apakah Anda mengalami hal yang sama?

Jika iya, nah, sebagai solusinya, Anda bisa membuat sebuah jadwal berbisnis online yang **harus Anda patuhi**. Pastikan Anda memberi hukuman kepada diri Anda sendiri jika Anda melanggar jadwal yang Anda buat tersebut, untuk memacu diri Anda supaya berusaha jauh lebih keras lagi.

Misalnya :

Jadwalkan kepada diri Anda setiap hari pukul 20.00 – 21.00 untuk membangun jaringan. Pada waktu tersebut Anda harus membuat sebuah posting blog, lalu berkunjung kepada minimal 10 blog lain untuk bertukar link, sekedar menyapa, memberi komentar dan sebagainya.

Berikan hukuman kepada diri Anda sendiri untuk bekerja dua kali lipat (membuat dua buah posting blog dan berkunjung ke 20 blog lain) pada hari berikutnya, jika hari sebelumnya Anda tidak melakukan jadwal yang Anda tentukan.

Sederhana tapi powerfull, silakan dicoba.

Jurus # 25 : Jangan Suka Menunda-nunda



Tidak suka menunda-nunda adalah salah satu kunci sukses para pebisnis online yang besar.

Kenapa menjadi penyebab sukses? Jawabnya sederhana, yaitu bisnis Anda tidak akan maju jika setiap rencana yang Anda tetapkan jalan sesuai waktu yang ditentukan. Setiap proses yang Anda terselesaikan, akan membuat pekerjaan Anda menjadi lebih ringan.

Selain itu, semakin Anda menunda pekerjaan, maka Anda akan semakin ketinggalan oleh saingan Anda (ya, bisnis online pun memiliki persaingan), dan membuat posisi Anda semakin terpuruk dan semakin sulit mengejar ketertinggalan Anda.

Akibatnya? Semakin susah usaha Anda untuk bisa sukses.

Jadi jika Anda saat ini belum mencoba untuk berbisnis online, belum mencoba untuk berguru kepada yang sudah terpercara, belum mencoba untuk melakukan promosi bisnis Anda, maka ...

Hey, what are you waiting for? Apa yang Anda tunggu?

Segera bergerak sekarang juga! Mulai berbisnis sekarang juga, mulai menerapkan rencana-rencana Anda sekarang juga, mulai mencari keuntungan sekarang juga!

Jangan menunda lebih lama lagi!

Jurus # 26 : Minimalisir Gangguan



Pada point sebelumnya, saya sudah menyinggung tentang manajemen waktu dan perencanaan waktu dalam berbisnis online.

Anda harus benar-benar merencanakan dan menjalankan tips manajemen waktu yang saya sebutkan supaya Anda bisa benar-benar bisa sukses dalam berbisnis online.

Untuk yang masalah rencana, oke, menyusun rencana memang mudah. Tapi yang jadi masalah, kadang untuk melaksanakan rencana-rencana itu semua terasa berat karena adanya berbagai “gangguan yang membahagiakan” dalam kegiatan online Anda, seperti

- Browsing tidak jelas
- Berburu MP3 & software (apalagi yang illegal)
- Bermain game online
- Aktif di forum gossip (bukan forum internet marketing)
- Membaca komik online
- Baca berbagai blog tanpa tujuan jelas
- “Menghabiskan” berbagai video di youtube.com
- Dan sebagainya....

Menyenangkan bukan kegiatan-kegiatan tersebut?

Ya menyenangkan, tapi jelas tidak menguntungkan.

Para pebisnis online yang terjebak dalam kegiatan seperti itu biasanya hasil bisnisnya tidak maksimal. Mereka bisa dibilang orang yang sibuk. Sayangnya, mereka tipe orang yang sibuk tapi tidak produktif.

Nah, jika Anda tidak ingin terjebak dalam kondisi seperti itu, maka Anda harus menyingkirkan berbagai akses yang memungkinkan Anda untuk melakukan berbagai kegiatan yang tidak jelas tersebut.

Tutup semua jalan yang membuat Anda bisa mengakses situs-situs tersebut! Anda harus mencoba memaksa diri Anda untuk tidak merasakan nikmat yang sebentar (bermain-main tanpa arah yang jelas) untuk bisa meraih nikmat yang lebih lama (untung dalam berbisnis).

Paksa diri Anda untuk tidak membuka situs-situs tersebut, dan paksa diri Anda untuk hanya menghabiskan waktu Anda di internet untuk kegiatan yang produktif. Atau jika

Anda merasa lemah dalam komitmen, anda bisa memakai software filter untuk membatasi akses internet Anda, seperti software dari NetNanny.Com. Silakan install lalu blokir situs-situs yang biasa memakan banyak waktu Anda, supaya Anda tidak bisa mengaksesnya dan tidak menghabiskan waktu di sana.

Paksa diri Anda sedikit lebih keras untuk menghabiskan waktu mengoptimasikan bisnis, jangan menjadi orang yang lemah terhadap keinginan bersenang-senang sementara yang mengakibatkan Anda rugi selamanya

Ingat : jika Anda keras terhadap diri Anda, dunia bisnis akan lunak terhadap diri Anda. Tetapi jika Anda bersikap lunak terhadap diri Anda, maka dunia bisnis akan bersikap keras terhadap Anda.

Jurus # 27 : Buat Sebuah Check List



Seringkali penyebab para pebisnis online mendapat hasil yang kurang optimal adalah karena tidak mempunyai sistem yang membuat mereka bisa mengecek apa saja yang sudah mereka lakukan dan apa saja yang belum mereka lakukan.

Akibatnya mereka menghabiskan banyak waktu melakukan kembali (atau mengecek kembali) hal-hal yang mereka anggap penting, yang sebenarnya sudah mereka lakukan (tapi mereka lupa bahwa mereka sudah pernah melakukannya).

Akibatnya, hal tersebut membuat mereka kehabisan waktu untuk melakukan hal-hal penting yang belum mereka lakukan (tapi mereka menganggap bahwa mereka sudah melakukannya) dan membuat bisnis mereka menjadi berantakan.

Nah, jika Anda juga mengalami masalah seperti itu, maka saran saya sebaiknya Anda harus membuat sebuah check list yang berisikan apa-apa saja hal penting yang perlu Anda lakukan. Ini untuk mempermudah Anda melakukan pengecekan terhadap bisnis Anda dan membuat perjalanan bisnis Anda menjadi lebih efisien.

Untuk membuat check list-nya Anda bisa menggunakan media apa pun yang Anda sukai, entah itu digital (file digital) ataupun media fisik (seperti kertas)

Saya sendiri biasa menggunakan sebuah *spreadsheet* / kertas kerja memanfaatkan Microsoft Excel untuk menaruh berbagai daftar pekerjaan yang harus saya lakukan.

Ini sebagai contoh, sebuah excel spreadsheet dari project SEO saya untuk website afiliasi yang saya miliki :

1	A	B	C	D	E	F
2	URL	META TAG	Directories	Articles Subs	articlemarketer.com	Social Bookmarks
3	HomePage	√	√	ALWAYS	ALWAYS	submitedge
4	5 Best Compared					
5						
6	Articles					
7	Choosing Best			submitedge	√	submitedge
8	Link Exchange					
9						
10						
11						
12						
13	Reviews					
14		√				√
15		√				
16						
17		√			√	
18		√				√
19				√		√
20						
21						√
22						√
23		√		√		
24						

Anda bisa perhatikan di sana saya membuat daftar apa saja optimasi SEO yang saya lakukan untuk situs saya tersebut. Dengan membuat perencanaan seperti itu, saya bisa mengetahui apa saja yang sudah dan belum saya lakukan untuk optimasi website saya tersebut.

Dengan mengetahui hal-hal yang sudah saya lakukan, saya tidak berbuat “kesalahan” dengan mengulangi hal tersebut. Dan dengan mengetahui hal apa saja yang belum saya lakukan maka saya bisa melakukan optimasi terhadap hal-hal tersebut sesegera mungkin.

Sangat bermanfaat, bukan?

Nah, jika Anda belum membuat check list seperti ini, saya sarankan untuk membuatnya dengan segera. Membuat check list adalah sebuah pekerjaan mudah, tapi sayangnya banyak orang yang malas melakukannya.

Jurus # 28 : Jangan Mengambil Jalur Black Hat (Curang)



Salah satu penyebab masalah yang banyak ditemui dalam kancah bisnis online adalah karena teknik Black Hat yang dilakukan oleh beberapa oknum internet marketer.

Jika Anda belum mengetahui apa yang dimaksud dengan Black Hat, maka secara singkat bisa saya katakan bahwa Black Hat adalah segala usaha dalam bisnis yang melawan ketentuan yang seharusnya.

Contoh kecilnya, dalam dunia promosi via SEO, banyak yang melakukan kegiatan Black Hat (curang) dengan membeli link dari situs tertentu menuju situs mereka. Sebut saja situs yang membeli link tersebut sebagai situs X.

Hal ini (membeli link) adalah sebuah hal terlarang, sebab mereka melakukan hal tersebut untuk mengelabui sistem peranking-an search engine (seperti Google, Yahoo, MSN, dst) dan mendapat ranking yang tinggi di hasil pencarian berbagai search engine untuk keyword tertentu dan mencoba meraup keuntungan dari sana.

Mereka berpikir pendek dalam melakukan kegiatan tersebut, mereka hanya memikirkan keuntungan untuk mereka semata dan merugikan para pengguna internet yang betul-betul mencari informasi yang bermanfaat, yang menjadi tersasar ke situs-situs para internet marketer Black Hat tersebut.

Sejauh ini terlihat bagus? Betul. Tapi ini tidak berlangsung lama. Sebab beberapa saat kemudian Google dan teman-teman mengetahui bahwa situs X telah melakukan cara-cara Black Hat dalam promosinya, dan akhirnya Google dan teman-teman pun menjatuhkan hukuman dengan mem-black-list situs tersebut dari daftar pencariannya.

Sebagai akibatnya, situs X tersebut tidak mendapatkan trafik secara FREE lagi dari search engine dan akhirnya mati. Perjuangan bertahun-tahun tersebut akhirnya hilang tidak berbekas dikarenakan ulahnya sendiri.

Nah, kalau sudah begini, apa masih bagus?

Banyak orang yang menyangkan bahwa di dunia internet kita bisa bebas berbuat apa pun sekehendak kita, tanpa aturan, tanpa hukuman. Padahal, faktanya tidak seperti itu, faktanya adalah peraturan hukum itu ada di dalam dunia bisnis online, seperti juga halnya dalam dunia bisnis offline.

Nah, sama seperti di dunia bisnis offline (bisnis di dunia nyata) yang memiliki aturan yang membuat sebuah bisnis bisa hancur karena di-*black-list* oleh orang-orang, begitu

pun di dunia maya. Bisnis Anda bisa hancur lebur dan di-black-list oleh orang-orang jika Anda melakukan kegiatan yang sifatnya Black Hat.

Jadi, jangan pernah mengambil jalur Black Hat dalam kegiatan bisnis online Anda.

Jurus # 29 : Berfokus Pada Kualitas



Saat Anda berjalan-jalan ke toko sepatu (offline) harus memilih antara dua produk, mana yang akan Anda beli? Yang kualitasnya biasa-biasa saja atau yang berkualitas (bagus)?

Jawabannya tentu jelas : yang berkualitas (bagus). Sepatu yang desainnya bagus, harga terjangkau, bahannya awet dipakai tentu akan menjadi pilihan utama Anda (dan para pengunjung lain)

Nah, sama dengan di dunia bisnis online, Anda pun harus memiliki produk berupa barang atau jasa yang berkualitas untuk bisa tumbuh dan berkembang.

Jika Anda mempunyai jasa web hosting, jadilah web hosting yang terpercaya. Jika Anda berbisnis Google AdSense, jadilah publisher dengan kualitas situs yang bagus. Jika Anda melakukan bisnis advertising agent, berikan hasil berkualitas pada pengiklan yang beriklan di tempat Anda. Dan seterusnya...

Bagaimana jika Anda tidak punya produk atau jasa sendiri? Jadilah affiliate. Jadilah affiliate yang bagus performanya dalam berpromosi dan pilihlah produk yang bagus untuk dipromosikan (produk-produk di www.amazon.com, misalnya).

Ada pebisnis online yang tidak memfokuskan diri pada kualitas mengalami kemerosotan dalam bisnisnya. Pada tahun pertama, ok, tetapi pada tahun kedua dan berikutnya bisnisnya langsung layu.

Sebaliknya saya melihat banyak bisnis yang memiliki produk dan jasa berkualitas tinggi yang hidup bertahun-tahun dan terus berkembang dari hari ke hari, walaupun harganya produk dan jasa yang ditawarkannya lebih mahal dari saingannya (yang memberikan harga murah tapi kualitas rendah).

Nah, Anda ingin menjadi tipe yang mana?

Jurus # 30 : Jangan Serakah



Apakah Anda sudah bisa menghasilkan puluhan, ratusan atau bahkan ribuan dollar dari Internet?

Jika iya, bagus. Bersyukurlah dan jangan serakah.

Serakah, tidak bersyukur akan apa yang sudah didapat, bisa menjadi sebuah senjata yang mematikan bagi Anda, para pebisnis online.

Saya menemukan kasus ada beberapa orang pebisnis online yang sangat dan tidak pernah bersyukur akan apa yang telah didapatkannya. Segala macam cara ditempuh, entah white hat atau black hat, demi menggelembungkan keuntungannya.

Tetapi, pada akhirnya apakah hasil yang diharapkannya terkabul? Apakah keuntungan berlimpah yang diidamkannya tercapai? Ternyata tidak. Bisnisnya bukannya semakin maju, tetapi malah semakin lesu.

Saya bingung, sebab kalau dilihat dari kasat mata, seharusnya bisnisnya bisa lebih maju pesat dan menghasilkan untung yang lebih tinggi.. akhirnya saya ingat, bahwa rezeki itu memang bukan di tangan manusia.

Ya saya teringat, bahwa rezeki itu di tangan Allah Yang Maha Esa (agama saya Islam), dan Dia hanya menambah rezeki kepada hamba-hambaNya yang bersyukur.

Untuk yang ini agak sulit dijelaskan secara teknis, tetapi memang begitulah kenyataannya. Dan saya yakin siapapun Anda, di mana pun Anda, apa pun latar belakang Anda, Anda pasti faham tentang yang saya maksudkan.

Karenanya, jangan serakah, jadilah orang-orang yang bersyukur..

Ingat, masih banyak orang yang nasibnya “tidak lebih baik” dari Anda.

Jurus # 31 : Aktif Mencoba Hal Baru



Rajin mencoba hal-hal baru, mencoba teknik-teknik baru, mencoba cara-cara promosi baru, adalah salah satu cara untuk sukses di dunia bisnis online yang cepat ini.

Internet adalah sebuah media yang dinamis, semua bisnis berkembang dengan cepat di sini.

Lihatlah model bisnis lama, yang mengandalkan toko satu arah (web 1.0) kini sudah mulai ditinggalkan. Semua bergantu dengan toko-toko yang berpola web 2.0.

Lihatlah model bisnis lama, pembuatan website statis yang tidak memungkinkan interaksi antara pengunjung dan pemilik website, sekarang sudah tertinggal dengan banyaknya situs-situs yang interaktif.

Lihatlah teknik-teknik SEO kuno seperti keyword stuffing, 10 tahun yang lalu hal itu bisa membuat situs Anda ada di halaman pertama Google / Yahoo, tapi sekarang hal itu tidak akan membuat situs Anda berada di halaman pertama. Justru hal tersebut akan membuat situs Anda diblacklist dari Google / Yahoo.

Dunia berkembang, teknologi berkembang, Anda pun harus berkembang. Coba hal-hal baru, ikuti trend teknologi terkini, pelajari teknik marketing paling mutakhir!

Cari rekan-rekan bisnis yang baru, gunakan strategi blogging terbaru, cari sumber traffik yang baru untuk situs dan blog Anda!

Anda tidak bisa tetap memakai strategi bisnis Anda yang lama di saat saingan-saingan Anda memakai berbagai strategi baru yang lebih efektif. Atau Anda akan mati!

Jurus # 32 : Jangan Melakukan Spamming



Salah satu cara yang banyak dilakukan oleh para internet marketer yang tidak profesional adalah spamming, atau memberikan materi promosi kepada orang-orang yang tidak dikenalnya tanpa izin dengan harapan tersebut mau untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.

Biasanya mereka melakukan spamming melalui email kepada sembarang alamat, atau dengan menulis berbagai materi iklan di forum-forum yang tidak berhubungan dengan produk yang mereka promosikan.

Banyak dari mereka yang beranggapan bahwa cara seperti ini adalah cara yang sangat efektif untuk mendatangkan keuntungan, dengan cara yang instant dan murah. Padahal kenyataan berbicara lain.

Pada faktanya, spamming tidaklah efektif. Teknik ini bisa dikatakan 99% tidak efektif. Email-email spam yang dikirim biasanya akan terdeteksi oleh email provider, thread-thread yang dibuat di berbagai forum akan dihapus atau dikunci, dan seterusnya.

Pada akhirnya, mereka yang melakukan spamming hanya membuang waktu, dana dan tenaga mereka dengan sia-sia. Akhirnya mereka tidak sukses, bahkan di-blacklist dari dunia bisnis online dan sulit untuk kembali bersinar.

Referensi lebih lanjut : [http://en.wikipedia.org/wiki/Spam_\(electronic\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Spam_(electronic))

Jurus # 33 : Jangan Menjiplak (CopyCat)



Sebagian orang mengira bahwa dengan menjiplak mentah-mentah karya orang lain mereka akan bisa menjadi sesukses para pendahulunya.

Mereka mengira dengan tampilan yang mirip dan nama yang mirip akan membuat orang beralih ke situs mereka yang hasil jiplakan tersebut.

Pada faktanya : hal tersebut justru membuat mereka terlihat buruk dan dinilai oleh masyarakat sebagai tukang salin semata.

Bahkan google pun memblacklist situs-situs yang dianggap sebagai situs copycat (situs penjiplak)!

- Anda tidak akan bisa sesukses [HostGator](#) walau Anda membeli nama domain yang mirip dan desain yang mirip, jika produk Anda tidak se bagus mereka
- Anda tidak akan bisa mengikuti sebuah search engine se bagus [Google](#) jika Anda tidak memiliki algoritma pencarian yang lebih berkualitas dibanding mereka
- Anda tidak akan bisa mengalahkan [Detik.com](#) jika Anda hanya mengandalkan sebuah situs dengan tampilan yang dibuat mirip, tanpa kualitas berita yang juga “mirip” dengan mereka

Para penjiplak karya orang, mereka tidak akan bisa mengalahkan pihak yang dijiplaknya. Sebaliknya mereka akan dicap buruk oleh para calon pelanggan dan pada akhirnya ditinggalkan dan hancur.

Cara terbaik untuk mengembangkan dan menumbuhkan bisnis Anda adalah dengan mempunyai brand Anda sendiri, membuatnya sebagai sesuatu yang unik, lalu meningkatkan kualitasnya dan marketingnya.

Dengan sendirinya, bisnis Anda akan menjadi lebih maju dan sukses.

Jurus # 34 : Bekerja Cerdas



Salah satu penyebab sukses seorang pebisnis online yang terbesar setelah bekerja keras, adalah bekerja cerdas.

Sebagian pebisnis online tidak pernah tahu bahwa selalu ada cara yang lebih mudah, lebih tepat, lebih cepat, lebih efisien dan lebih efektif untuk melakukan suatu pekerjaan yang sedang mereka kerjakan.

Contohnya :

- Mereka mengirim URL yang panjang yang akhirnya terpotong di email saat dikirimkan, padahal ada cara menyingkat URL sehingga pendek dan mudah diingat (misalnya dengan memakai TinyUrl.com)
- Mereka mengirim email secara asal dan akhirnya masuk folder spam, padahal ada teknik membuat email tidak masuk folder spam.
- Mereka tidak mengambil lead walaupun situs mereka banyak pengunjungnya, padahal dengan beberapa klik dan ketik saja mereka bisa menangkap banyak leads
- Dan seterusnya...

Hal ini tentu mematikan bagi bisnis mereka, atau setidaknya mereka akan kehilangan banyak sumber profit dari sini. Padahal jika mereka mau belajar berbagai tips dan trik bisnis online dengan benar bersama guru yang bisa dipercaya, atau mereka rajin mengikuti berbagai newsletter yang sesuai kebutuhan bisnis mereka, tentu mereka bisa meningkatkan profit mereka dan mengembangkan bisnis mereka.

Karenanya, selain bekerja dengan lebih keras, Anda juga harus bekerja dengan lebih cerdas untuk bisa menang di kancah persaingan bisnis online.

Ingat : bekerja dengan lebih keras bisa meningkatkan untung Anda hingga 100%, tapi bekerja dengan lebih cerdas bisa meningkatkan untung Anda hingga 10.000%!

Jurus # 35 : Bekerja Sama



Sebagian pebisnis online menganggap bahwa mereka tidak butuh bantuan orang lain untuk bisa sukses. Mereka tidak mau bekerja sama dengan orang lain karena berpikir bahwa bekerja sama dengan orang lain hanya akan membuat keuntungan mereka lebih kecil karena harus dibagi-bagi.

Benarkah begitu? Jawabnya, tidak benar.

Yang benar adalah dengan bekerjasama justru keuntungan menjadi lebih besar.

Justru dengan mencoba menjadi seorang superman, maka Anda akan jatuh karena terlalu sibuk, kekurangan waktu dan tidak bisa mengembangkan usaha.

Tetapi dengan bekerjasama dengan teman, dengan team, maka Anda bisa membagi-bagi tugas satu dengan yang lain. Hasilnya pekerjaan Anda akan lebih rapi, lebih fokus, lebih efektif dan hasil akhirnya profit akan lebih banyak datang kepada Anda.

Pengalaman saya pribadi membuktikan, bahwa saat berpikiran tidak ingin mengajak rekan, justru profit saya kecil dan pekerjaan saya menumpuk.

Tapi setelah saya membentuk team kerja, saya dan rekan-rekan saya bisa meningkatkan profit hingga 5 (lima) kali lipat dalam bisnis online kami, dengan bekerja jauh lebih sedikit (karena tugas sudah dibagi-bagi).

Kerja lebih kecil, untung lebih besar. Asyik bukan?

Jadi jika Anda belum mencoba untuk bekerja sama, lakukanlah dari sekarang.

Jurus # 36 : Memuaskan Konsumen



Terakhi, tapi bukan tips yang paling sepele adalah : memuaskan konsumen Anda. Jadikan konsumen Anda puas.

Ada sebuah aturan emas dalam berbisnis, yaitu : jika Anda ingin sukses, Anda harus membuat orang lain menjadi sukses terlebih dahulu. Win-win solution, tetapi dahulukan “win”-nya pelanggan

Anda.

Ya betul, jika Anda ingin merasakan kepuasan dari hasil bisnis Anda, maka Anda harus puaskan konsumen Anda dulu.

Ada pebisnis online yang dalam bisnisnya asal-asalan saja menjalankannya. Tidak memperhatikan bagaimana tingkat kepuasan konsumen dan tidak memperhatikan bagaimana kepuasan partner mereka.

Mereka hanya mencoba meraih untung tanpa memberikan nilai tambah kepada para konsumen mereka dan akhirnya membuat para konsumen menjadi kecewa.

Setelah itu berita tentang ketidakpuasan para konsumennya dan para partnernya segera berkembang biak di internet dan membuat usaha yang sedang dirintisnya menjadi runtuh dalam sekejap. Dan akhirnya, dia menjadi bangkrut....

Jika Anda tidak ingin seperti ini, maka kuncinya adalah Anda harus memuaskan konsumen dan partner Anda. Berikan lebih dari yang Anda janjikan, berikan lebih dari apa yang diminta.

Contoh mudahnya adalah dengan memberikan **bonus yang tidak diberitahukan sebelumnya** (unadvertised bonus). Dengan cara ini, ditambah dengan kualitas produk yang Anda prima dan pelayanan yang baik, tentu akan membuat konsumen puas dan tidak ragu merekomendasikan produk/jasa Anda.

Pada akhirnya hal ini akan membuat pelanggan Anda (yang puas) bertambah dan membuat bisnis Anda menjadi jauh lebih berkembang.

Anda juga bisa melakukan hal yang sama dengan bisnis online Anda. Tingkatkan kualitas produk toko online Anda, tambahkan layanan advertising Anda, kuatkan basis hardware dari jasa hosting Anda, tambahkan karyawan customer service untuk jasa pertukaran valas Anda!

Berikan bonus kepada para konsumen setia Anda, berikan baju gratis bagi pemesan baju di toko baju online Anda, tambahkan bonus calendar kecil pada para pembeli buku

di toko buku online Anda, berikan catalog tas kepada para pemesan tas di toko online Anda, dan seterusnya...

Makin bermanfaat dan makin bagus bonus yang Anda beri, makin puas juga konsumen Anda. Itu adalah aturan emasnya.

Tapi jika Anda tidak bisa memberikan banyak, tidak perlu khawatir, tidak harus banyak bonus atau fasilitas yang super “wah” untuk bisa memuaskan pelanggan.

Di situs-situs saya yang lainnya pun (berbahasa inggris, tidak ingin saya beritahukan di sini) saya menyediakan fasilitas tambahan yang terlihat simple seperti *free link exchange*, *simple contact form*, *detailed reviews* dan sebagainya. Tetapi hasilnya tidak kalah baiknya dengan situs yang saya pasang banyak fasilitas tambahan.

Intinya hanya satu : berikan nilai lebih, puaskan konsumen dan partner Anda.

Dengan demikian niscaya konsumen Anda akan puas, dan bisnis Anda pun akan semakin maju dan berkembang.

* * * * *

Penutup

Yak, sepertinya sekian dulu berbagai tips dan trik yang bisa saya berikan di dalam free report kali ini. Saya harap Anda mendapat banyak informasi bermanfaat di sini.

Sekarang, Anda sudah membaca puluhan halaman free report yang saya tulis, saya yakin Anda banyak mendapat ilmu baru yang **bermanfaat** di sini.

Pesan saya : laksanakan ilmu-ilmu tersebut.

Saya harap dengan membaca dan memahami (serta **melaksanakan**) apa-apa yang saya terangkan di dalam free report ini Anda bisa mencapai tingkat kesuksesan yang lebih tinggi lagi dalam perjalanan bisnis online Anda.

Misalnya :

- Pebisnis gagal tidak yakin bisa sukses → Anda harus yakin 100%
- Pebisnis gagal tidak action → Anda harus action sekarang juga
- Pebisnis gagal terpengaruh komentar negative → Jangan Anda pedulikan
- Pebisnis gagal tidak memiliki seorang pembimbing → Anda harus punya
- Pebisnis gagal tidak mau belajar bisnis online yang benar → Anda harus belajar
- Pebisnis gagal tidak berani berinvestasi → Anda harus berani
- Pebisnis gagal tidak memuaskan konsumen → Anda harus memuaskan
- Pebisnis gagal tidak memperdulikan kualitas → Anda harus berikan kualitas
- Pebisnis gagal tidak membangun jaringan → Anda harus membangunnya
- Pebisnis gagal tidak mau bekerja keras (di awal-awal bisnis) → Anda harus mau bekerja keras (di awal-awal bisnis) Anda
- Pebisnis gagal tidak bekerja cerdas → Anda harus bekerja dengan cerdas
- Pebisnis gagal melakukan spamming → Anda jangan melakukannya
-dan seterusnya...

Silakan dibaca sekali lagi jika Anda belum paham. Pahami supaya tidak salah mengerti, dan tentunya praktekkan supaya benar-benar terbukti.

Ingat alurnya :

- Yakin 100% bahwa kesempatan itu ada → action → jangan tunduk pada komentar sini / negative dari orang → cari pembimbing → berani berinvestasi → mulai bekerja keras → bangun jaringan → tingkatkan kualitas produk dan jasa yang Anda miliki → dan seterusnya....

Pesan saya :

Jangan pernah melakukan hal-hal yang sama dengan yang dilakukan para pebisnis gagal, kecuali Anda ingin gagal juga. Jangan pernah melakukan hal-hal yang sama dengan yang dilakukan para pebisnis sukses, kecuali jika Anda tidak ingin sukses.

Untuk kesuksesan Anda!

Haryo Hardy P

www.HaryoOnline.com

Kesuksesan Dimulai Dengan Keberanian

**Diskusikan komentar dan pengalaman Anda
setelah membaca ebook ini di:**



<http://haryoonline.com/36-jurus-sukses-berbisnis-online/>

Sudah ada lebih dari 350 komentar di sana!